

Следующий фактор в этом ряду – *ориентация на краткосрочные цели*. Объясняется это длительностью и инерционностью многих процессов природопользования. Например, спелый лес поступит в экономику через десятилетия после проводимых сегодня лесовосстановительных мероприятий. Это может привести к занижению значения природоохранных проектов и инвестиций.

Часто в погоне за «дешевизной» того или иного инвестиционного проекта во внимание не принимаются *необратимые экологические последствия*. Показательный пример – строительство ГЭС на реке. Такое строительство, как правило, сопровождается затоплением сельскохозяйственных, лесных угодий и т.п. При альтернативном варианте – строительстве ТЭС – будут достигнуты те же цели, но большинство природных ресурсов останутся в целостности. Однако, если проект ГЭС будет дешевле, именно ему отдаст предпочтение рынок, игнорируя необратимые последствия.

Для разрешения проблем, с которыми сталкиваются инвесторы в природоохранной сфере, и для ослабления экологической напряженности следует разрешить следующие задачи:

- достижение макроэкономической стабильности как стимул к ресурсосбережению и увеличение инвестиционных возможностей на всех уровнях;
- проведение институционально-структурных преобразований в сфере природопользования и реформирование отношений собственности;
- формирование правового поля охраны окружающей среды и рационального природопользования;
- разработка обоснованной экологической политики, включение природоохранных требований и в инвестиционную политику;
- переход к принципам устойчивого развития экономического механизма охраны окружающей среды, что среди прочего включает в себя дифференциацию норм дисконтирования при инвестировании в природоохранные мероприятия;
- повышение уровня экологической культуры и образованности всех слоев населения.

Прилуцкая М.А.
Чистякова И.В.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Предприятие в условиях рыночных отношений становится юридически и экономически обособленным и независимым. Это объективно обуславливает усложнение его ориентации в системе экономических связей и, следовательно, возрастание значимости функций управления предприятием.

Сегодня существуют две проблемы учета затрат. Первая – переориентировать отечественную теорию и накопленный в этой области практический опыт на решение новых задач, стоящих перед управлением предприятием в условиях рынка. Вторая – создание новых нетрадиционных систем получения информации о затратах, применение новых подходов к калькулированию себестоимости, подсчету финансовых результатов, а также методов анализа, контроля и принятия на этой основе управленческих решений.

Предприятиям важно помнить то, что чем выше удельный вес общехозяйственных расходов в сумме текущих издержек, с одной стороны, и чем конкурентнее среда (ограниченные возможности в повышении цен на свою продукцию), тем взвешеннее должен быть подход к выбору учетной политики. Для каждого конкретного случая экономическим службам предприятия необходимо делать подробные и корректные расчеты с учетом своей производственной и финансовой специфики. Только такой подход позволит предприятию корректно сформировать достоверные данные о взаимозависимости показателей, необходимые для принятия решения о выборе того или иного метода управления затратами.

Учетная политика представляет собой новое явление в отечественной учетной теории и практике, срок и опыт реализации которого в жизни еще относительно незначительны. Изучая нормативную базу, анализируя практический опыт работы различных предприятий и фирм в условиях переходного к рынку этапа развития экономических отношений, мы должны учиться самостоятельно принимать решения, уметь всесторонне их обосновывать.

Необходимо оценить, какую учетную политику целесообразнее выбрать предприятию: как вести учет затрат, какой метод применять, то есть как в будущем управлять затратами. Это необходимо для оптимизации деятельности предприятия, улучшения его финансово-экономических показателей, повышения его конкурентоспособности, увеличения его прибыли.

В теории отечественного учета существует хорошо разработанная система нормативного учета, во многом схожая с западной системой «стандарт-кост», что означает учет полных (стандартных) издержек. Система достаточно проста и потому пользуется большой популярностью.

В мировой же практике существует другой метод, в корне отличающийся от первого, традиционного подхода. Он называется «директ-костинг», что означает буквально учет прямых затрат. Отличие состоит в принципиально новом методе включения затрат в себестоимость. Данный способ калькулирования уже достаточно обоснован, выявлены его преимущества перед остальными подходами, определена методика.

Первый вариант – это традиционный для отечественного учета так называемый калькуляционный вариант, при котором в течение отчетного периода собираются затраты с подразделением на прямые, то есть непосредственно связанные с производством данного вида продукции, выполнением работ или оказанием услуги, и косвенные (накладные), не связанные непосредственно с конкретным продуктом (работой, услугой), а

обусловленные процессами организации, обслуживания производства и управления им. Калькулируется полная фактическая производственная себестоимость готовой продукции.

Относительно составления точных калькуляций необходимо отметить, что не существует такой системы калькулирования затрат, которая позволила бы определить себестоимость единицы со стопроцентной точностью. Любое косвенное отнесение затрат на изделие, как бы хорошо оно ни было обосновано, искажает фактическую себестоимость. Если смотреть с этих позиций, то наиболее точной является калькуляция по прямым (переменным) расходам, которая получается при использовании западной системы «директ-костинг», то есть при втором подходе к учету затрат. В этом случае в калькуляцию включаются расходы, непосредственно связанные с изготовлением данного изделия.

Этот принципиально новый для отечественной учетной теории и практики вариант предполагает разделение всех затрат за отчетный период на производственные, обусловленные протеканием производственного процесса, и периодические, более связанные с длительностью отчетного периода. В конце отчетного периода в расчет себестоимости отдельных видов продукции, работ, услуг помимо прямых производственных затрат включаются и косвенные производственные затраты. Периодические затраты при этом варианте не включаются в себестоимость объектов калькулирования, а списываются в конце отчетного периода непосредственно на уменьшение выручки от реализации продукции.

Два основных преимущества второго подхода к учету затрат и результатов заключается в следующем: с одной стороны, происходит снижение трудоемкости учета, его упрощение, с другой стороны, в связи с иным подходом к калькулированию появляются дополнительные аналитические и управленческие возможности.

Вторая особенность дает преимущества в создании самостоятельной системы внутреннего управленческого учета, необходимой в условиях рынка на средних и крупных, со сложной внутренней структурой, крупносерийным или массовым типом производства предприятиях. Создание внутренней системы управления само по себе достаточно дорого и под силу только мощным финансово устойчивым предприятиям.

При полном учете затрат существует несколько методов отнесения косвенных затрат на себестоимость продукции. На большинстве предприятий применяется метод распределения косвенных расходов пропорционально заработной плате основных производственных рабочих. При использовании этого метода результаты явно искажают реальную картину. Себестоимость, в которой базой распределения косвенных расходов является зарплата основных рабочих, получается искусственно завышенной из-за роста удельного веса этой зарплаты. Так как себестоимость завышена, то мы получаем убыточную продукцию: цена, по которой клиенты будут согласны приобрести наши изделия, будет меньше их себестоимости, или она может быть на таком уровне, при котором предприятие будет получать прибыль, но очень небольшую.

Необходимо уходить от такой ситуации, следовательно, выбирать иную базу распределения накладных расходов на себестоимость.

Также многие предприятия используют метод отнесения косвенных затрат на рубль реализованной продукции. Очень часто накладные расходы составляют почти половину всех затрат на производство и реализацию продукции, а объем реализованной продукции существенно меняется каждый месяц. Следовательно, и себестоимость не является постоянной из месяца в месяц. Очевидна закономерность: чем больше объем реализации, тем меньше себестоимость. Прослеживается следующая цепочка: доля единицы продукции в общем объеме реализованной продукции уменьшается с ростом этого объема, значит уменьшаются накладные расходы в общей себестоимости, следовательно, уменьшается и сама себестоимость.

Это недостаток метода, особенно в тех случаях, когда происходят значительные колебания объемов реализации, что и наблюдается на многих предприятиях. Очевидна сильная зависимость себестоимости изделия от реализации, и это неизбежно приведет к искажению получаемых результатов.

Поэтому критерием точности исчисления себестоимости изделия должна быть не полнота включения затрат, а способ их отнесения на то или иное изделие.

Во всем мире существует проблема классификации затрат на постоянные и переменные. В зависимости от способа отнесения на изделия затраты делятся на прямые и косвенные. Такое деление произвести не сложно, поскольку к прямым затратам относят прямые материальные затраты и прямую заработную плату, то есть заработную плату производственных рабочих, а к косвенным - все остальные затраты. Другим важным основанием классификации затрат является их отношение к объему производства. Именно по этому признаку расходы подразделяются на постоянные и переменные. Отличительная черта таких классификаций – их условность и упрощенность.

Считать определенные затраты переменными или постоянными - зависит прежде всего от двух факторов:

- 1) длительности периода, рассматриваемого для принятия решения. На длительный период все затраты становятся переменными;
- 2) недостаточной делимости производственных факторов. Следствием этой причины является то, что многие затраты возрастают не постепенно с увеличением загрузки или объемов, а скачкообразно, ступенчато. Эти затраты постоянные для определенного ряда показателей объема производства, затем они резко повышаются и снова остаются неизменными для определенного интервала.

Итак, все затраты делятся на постоянные и переменные. Но нельзя игнорировать факт существования смешанного типа большого числа видов затрат, которые носят полупеременный характер. Поэтому в теории и практике управленческого учета применяется ряд методов разделения затрат на постоянную и переменную части (корректировка на величину переменных затрат в составе постоянных). Один из них – метод «минимум-максимум» (или метод высшей и низшей точек). Метод заключается в том, что за определенный

период выбираются минимальный и максимальный объемы реализации данной продукции и соответствующие им минимальные и максимальные постоянные затраты. Простота и доступность этого метода послужили причиной его широкого практического применения. Таким образом, можно откорректировать условность разделения затрат на переменные и постоянные, о которой говорилось выше.

Издержки следует разделять на две основные категории: постоянные или переменные, прямые или косвенные – в целях аналитического и производственного учета. Первая классификация (постоянные / переменные) используется при проведении анализа безубыточности и связанных с ним показателей, а также при оптимизации структуры выпускаемой продукции. Вторая классификация (прямые / косвенные) используется при рассмотрении вопроса о факте отнесения издержек на определенный вид продукции или подразделение предприятия.

Недостатки «условности» разделения затрат многократно перекрываются аналитическими преимуществами, которые дает анализ безубыточности.

Анализ безубыточности с использованием коэффициента вклада на покрытие имеет смысл проводить по всем изделиям, производимым на предприятии. Тогда можно будет провести следующие оценки:

- выявить, на каком уровне в целом находится объем продаж (выше или ниже уровня безубыточности);
- уделить особое внимание тем продуктам, у которых коэффициенты вклада на покрытие низкие (то есть те, по которым выручка от их реализации едва перекрывает переменные затраты). Если у предприятия нет возможности увеличить объем выпуска и реализации данных видов продукции, следует решить – возможно лучшим выходом будет отказ от их производства;
- выявить, есть ли такие изделия, которые являются убыточными, но с высоким значением коэффициента вклада на покрытие. Разумный выход в такой ситуации – увеличение объемов продаж, даже если будет необходимо снижать цену.

Как отмечалось ранее, при полном учете затрат распределение косвенных расходов относительно какой-либо базы приводит к искажению реальных показателей. При постоянной цене колебание затрат на производство и реализацию продукции приводит к тому, что в одном периоде прибыль будет большая, в другом ее не будет совсем. Сразу возникает вопрос, как при такой картине основного показателя – финансового результата – предприятие может что-то планировать, если оно никогда не знает, какое значение прибыли будет даже не через год, а хотя бы в следующем месяце, и, следовательно, какие затраты оно сможет произвести.

Именно в такой ситуации более эффективным был бы не учет полных затрат, а применение системы «директ-костинг».

Этот вариант учета затрат и результатов предусматривает применение на практике основной идеи западной системы «директ-костинг» – разделения общих текущих затрат отчетного периода по признаку их взаимосвязи с производством на производственные (прямые, условно-переменные) и

периодические (косвенные, условно-постоянные) и калькулирование неполной, ограниченной себестоимости по объектам калькулирования. Эта себестоимость может включать в себя только прямые или переменные затраты (то есть зависящие от изменения объемов производства). В настоящее время «директ-костинг» предусматривает учет себестоимости не только в части прямых переменных расходов, но и в части переменных косвенных затрат.

Несмотря на различную полноту включения в себестоимость объекта калькулирования разных видов расходов, общим для этого подхода является то, что другие виды затрат, которые также по своей экономической сущности составляют часть текущих издержек, не включаются в калькуляцию, а возмещаются общей суммой из выручки или валовой прибыли. В этом состоит основная отличительная особенность системы учета неполной себестоимости (Direct-Costing-System в Англии и Америке – система учета «директ-костинг» (система учета прямых затрат); Deckungsbeitragsrechnung или Grenzkostenrechnung в Германии – система учета сумм покрытия или система учета граничных (предельных) затрат).

Главной особенностью «директ-костинга», основанного на классификации расходов на постоянные и переменные, является то, что себестоимость промышленной продукции учитывается и планируется только в части переменных затрат. Постоянные расходы собираются на отдельном счете и с заданной периодичностью списывают непосредственно на дебет счета финансовых результатов, например «Прибыли и убытки». Постоянные расходы не включают в расчет себестоимости изделий, а как расходы данного периода списывают с полученной прибыли в течение того периода, в котором они были произведены.

Преимущества системы «директ-костинг»:

1. Система позволяет решать стратегические задачи управления производством, позволяет просматривать взаимосвязи и пропорции между затратами, объемами и прибылью.
2. Система позволяет выявить изделия с большей рентабельностью, так как разница между ценой и переменными затратами не затушевывается. При использовании системы «директ-костинг» мы получаем уже не рентабельность, а коэффициент вклада на покрытие.
3. Система позволяет заострить внимание вклада на покрытие как в целом по предприятию, так и по отдельным изделиям, и проследить влияние факторов на это изменение.
4. Информация, полученная в системе «директ-костинг», позволяет находить наиболее выгодное сочетание цены и объема, проводить гибкую политику ценообразования.
5. Система позволяет упростить нормирование, учет и контроль за издержками за счет уменьшения числа контролируемых статей затрат.
6. Снижается трудоемкость по распределению косвенных расходов.
7. Система позволяет привлечь внимание к постоянным расходам, обоснованно их планировать и контролировать.

8. Система позволяет решать широкий круг управленческих задач (например, определять целесообразность принятия дополнительного заказа).

Если предприятие применит данную систему учета затрат, оно будет знать, окупил ли оно все переменные затраты, которые напрямую относятся на себестоимость продукции и являются ее неотъемлемой частью. В зависимости от размера вклада на покрытие (выручка минус сумма переменных затрат) руководство может принять решение, какие затраты могут быть постоянными. При этом для эффективной деятельности предприятия должно выполняться условие: вклад на покрытие должен полностью покрывать все постоянные затраты и обеспечивать получение желаемой прибыли.

То есть, применяя систему «директ-костинг», мы можем выявить тенденцию изменения такого показателя, как прибыль, а также причины этих изменений (так как даже небольшие изменения прямых затрат не теряются в общих затратах), что очень сложно сделать с применением системы полного учета затрат.

Идеальных систем или идеальных методов не бывает. У каждой системы и у каждого метода – свои достоинства и свои недостатки. Главная задача – понять особенности систем и методов, чтобы, нивелируя их негативные стороны, максимально эффективно использовать положительные, реализовать заложенные в них преимущества.

Но нельзя идеализировать тот или иной подход к калькулированию. Идеальных методов, приемлемых на все случаи жизни, не существует. Не случайно одним из принципов организации управленческого учета на Западе является принцип: различная себестоимость - для различных целей.

Саматов К.М.

СТРАХОВАНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ

1. Страхование предпринимательских рисков: экономический и юридический аспект

Страхование¹ - это стратегический сектор экономики. Используя страхование, предприниматель получает возможность сосредоточить все свое внимание на проблемах рынка и конкуренции, будучи уверенным при этом, что средства производства и предметы труда материально защищены от любых случайностей. Именно страхование повышает инвестиционный потенциал и дает возможность для развития производства [1].

В своей деятельности предприниматель сталкивается с двумя видами рисков (предпринимательские риски):

¹ Страхование в данной работе рассматривается только применительно к предпринимательской деятельности.